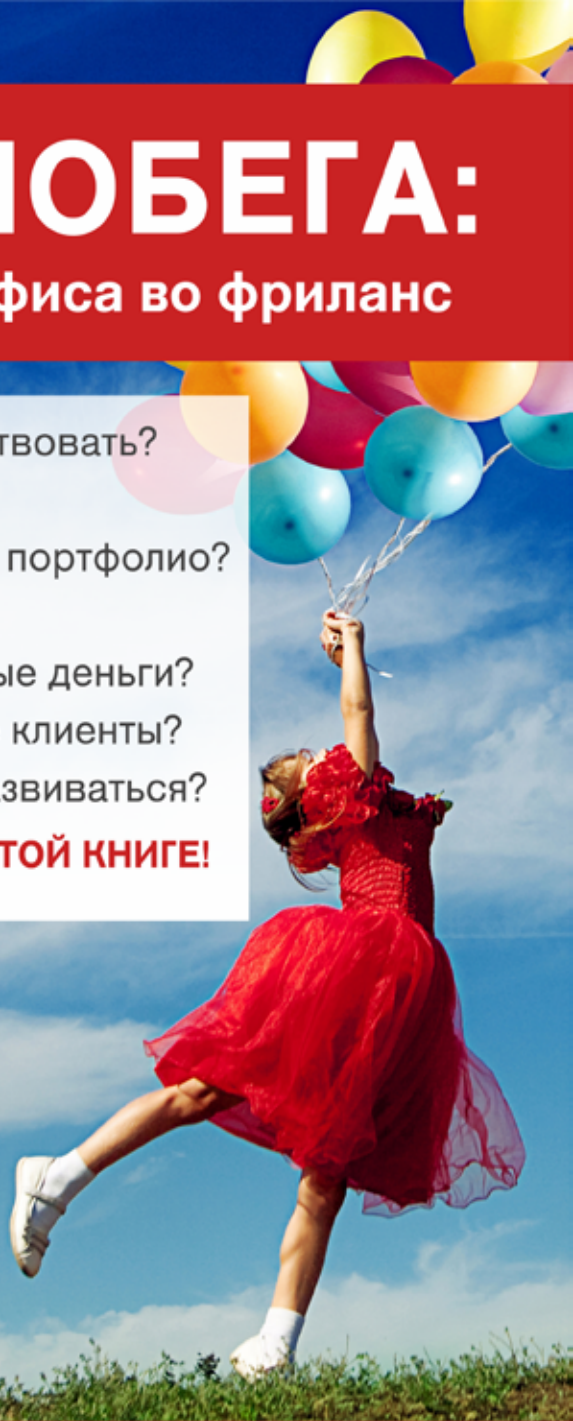


ПЛАН ПОБЕГА:

выбираемся из офиса во фриланс

- ✓ Как заставить себя действовать?
- ✓ С чего начать?
- ✓ Из чего новичку сделать портфолио?
- ✓ Где найти заказчиков?
- ✓ На чем заработать первые деньги?
- ✓ Откуда приходят лучшие клиенты?
- ✓ В каком направлении развиваться?

ПОДРОБНЫЕ ОТВЕТЫ — В ЭТОЙ КНИГЕ!



**Пошаговое руководство
для начинающих фрилансеров**



ПЛАН ПОБЕГА: выбираемся из офиса во фриланс

Эта книга посвящена тем людям, которые уже знают, что можно работать самостоятельно, но исправно ходят на работу в офис. Притом вам это, скорее всего, не нравится. Но и изменить свою жизнь кардинально... страшно? Непонятно с чего начинать и как развиваться, каким образом определить свою компетенцию, где искать заказчиков и, в конце концов, зарабатывать хотя бы не меньше, чем сейчас.

Думаете, было бы проще, будь вы безработными? Ничего подобного. Если у человека совсем нет денег, то в большинстве случаев он в первую очередь стремится обеспечить себе хоть какой-то доход, и, что важно, как можно быстрее. Но, увы, фрилансеру нужно время, чтобы наработать клиентскую базу и начать получать заказы стабильно и за хорошие деньги.

Так что если у вас есть или зарплата, пусть и маленькая, или сбережения, на которые можно прожить хотя бы несколько месяцев, то для начала пути во фриланс вы находитесь просто в идеальном положении.

МОТИВАЦИЯ

Начинать работать на себя на самом деле довольно сложно в плане мотивации. Понятно, что отработав полный день или смену хочется отдохнуть. А тут надо писать какие-то объявления, общаться с заказчиками, опять работать, в конце концов. Причем если при обычном трудоустройстве вы, как правило, четко представляете себе, что получите в итоге за свои усилия, и имеете определенные гарантии, то доход фрилансера, особенно на ранних этапах, не подвержен никакому прогнозированию. Вы сами себе и отдел продаж, и рекламщик, и менеджер по работе с клиентами, и бухгалтер, и непосредственный исполнитель. Поэтому никто не обеспечит вас заказами, никто не договорится о цене, никто не будет контролировать сроки исполнения.

*Самое главное –
реально понимать,
зачем это все
вообще вам нужно.*

Раздавать самому себе волшебные пинки, усердно упражняться в самодисциплине, упорно бороться со всякими проявлениями лени – священные обязанности любого фрилансера. Иначе просто ничего не выйдет. Самое главное – реально понимать, зачем это все вообще вам нужно.

Деньги

Как бы то ни было, деньги были и будут самым надежным и качественным средством мотивации. Но, конечно же, под деньгами я имею в виду не бумажки в кошельке или цифры на банковском счете,



а те возможности, которые они дают. Хотя, даже просто пересчитывать их, и понимать, что это все есть результат вашего труда, бывает очень приятно. Если лень брать заказ, лезть на сайты с объявлениями в поисках клиентов, не хочется приступать к работе – подумайте, что вы сможете сделать на полученные от этого деньги. Вспомните свою мечту. Посчитайте, сколько вам нужно накопить, чтобы ее исполнить (если, конечно, она исполнима за деньги). Тогда вы будете гораздо более четко представлять себе, зачем вообще все это делаете. Что вы давно хотели сделать, но не имели финансовой возможности осуществить задуманное? Воспринимайте свою «свободную» деятельность как шанс воплотить мечту

***Вспомните
свою мечту!***

в жизнь, и действовать станет намного интереснее. Ведь фриланс – это возможность зарабатывать, ограниченная лишь вашим собственным уровнем профессионализма и энергии.

Статус

Все начинается с того, как мы начинаем заполнять графу «о себе» или «достижения». Не важно где – в резюме или анкете, в социальной сети... И вот, тот грустный момент, когда понимаешь, что вроде бы умный человек и много умеешь, но толком похвастаться и нечем. Хорошо, если есть действительно показательный карьерный рост, уникальные профессиональные навыки, хорошо звучащая должность и интересные проекты на работе, о которых не стыдно рассказать. А если нет? Конечно, мы обычно выходим из этой ситуации, красиво описывая даже малозначительные успехи, придавая им должный лоск и значимость.



Но внутри себя все равно ведь неприятно. Фриланс же можно считать очень удачной площадкой для развития способностей, получения навыков и знаний, накопления статусных достижений. Вы сможете с гордостью показывать отзывы заказчиков, рассказывать о завершенных проектах. Со временем вы также сделаете себе собственное имя, которое уже не будет зависимо от вашего работодателя. Даже полностью уйдя с работы по найму, вы сможете выступать в качестве эксперта и профессионала, не подписываясь при этом никакими должностями.

Свои правила

Если вы работаете на условиях фриланса, то правила игры определяются вами и заказчиком по взаимной договоренности. Сроки, время работы, режим общения, цены – вы можете влиять на все. Если не устраивает – отказаться. И никаких санкций со стороны начальства.



Конечно, есть риск впасть в крайность и начать откровенно выделяться, теряя тем самым вполне адекватных и выгодных клиентов, но тут уж надо себя контролировать. Для людей, независимых по своей природе, возможность решать вопросы самостоятельно и действовать на свое усмотрение – один из лучших способов мотивации. И еще бонус: свой внешний вид и манеру поведения вы больше не будете обязаны подстраивать под стандарты фирмы. Правда, если они не понравятся клиенту, с вами просто не станут сотрудничать. С другой стороны, вы сможете работать только с теми заказчиками, с которыми находитесь «на одной волне».

Мифы

Маленький перечень мифов, которые часто приводят в качестве положительных и мотивирующих сторон фриланса:

Свободный график работы

На самом деле он круглосуточный. Фрилансеров крайне любят заказчики, которым надо: «срочно», «за ночь», «на выходных», «прямо сейчас». То есть вы, конечно, сами определяете, когда вам работать, но по факту востребованный фрилансер трудится гораздо больше часов, чем офисный работник. За возможность гулять с детьми посреди дня, сидеть с удочкой по утрам, встречаться с друзьями в любое время дня, вы платите ночными бдениями и отсутствием полноценных выходных.

Неограниченность заработка

Как уже было написано выше, ограничения имеются. Если вы обрабатываете фотографии со скоростью не более пяти штук в час, то невозможно будет выполнить объем в сто штук за три часа. Если ваших знаний в программировании не хватает для того, чтобы написать заказанный вам скрипт, то вы будете сутки рыться в интернете в поиске решений и закрывать брешь в своем образовании, и это время вам никто не оплатит. Если вам физиологически нужно спать не меньше восьми часов в сутки, то работать, получается, больше шестнадцати часов вы никак не сможете, или получите такое нервное истощение, что мало не покажется. Так что он очень даже ограничен вашими способностями и временем. Увеличивать объемы заработка можно, только повышая:

- производительность (выдавая больший объем работы за меньшие сроки и исключая простои),
- профессионализм и качество (увеличивая цены и получая больше денег за то же фактическое время работы).

Отсутствие начальства и контроля

Вы все равно остаетесь ответственны перед клиентом. И в случае промашки вы получите не нагоняй от начальника и лишение премии, а удар по личной репутации и личную же финансовую ответственность за срыв проекта и причинение заказчику убытков. Контроль остается, просто он переходит в ваше ведение. Не будете сами себя дисциплинировать и контролировать – результатов во фрилансе не получите.

С ЧЕГО НАЧАТЬ?

Сразу поговорим о том, надо ли «сжигать мосты» и сразу уходить из офиса. Здесь все не совсем однозначно. Для кого-то отсутствие стабильного дохода может стать отличным стимулом к действию и активному развитию, а другого эта же ситуация ввергнет в панику и депрессию. Поэтому оценивайте собственные ощущения. Также надо понимать, что начать хорошо зарабатывать на фрилансе мгновенно не получится, нужно будет время на раскрутку. И если вы должны обеспечивать семью, платить по кредитам, то, конечно, на первых порах однозначно придется совмещать работу по найму и самостоятельную деятельность. Если же у вас нет крупных и обязательных регулярных расходов, а денег накоплено достаточно, чтобы прожить без проблем хотя бы полгода, то можно и уйти в чистый фриланс.



А теперь по пунктам, план действий

Определяем перечень услуг, которые будем оказывать

Здесь важно понять, в чем вы наиболее компетентны, какие области для вас лично интересны для дальнейшей работы и развития. Трудно будет заниматься тем, что не любите. У вас это реально должно получаться, а длительное занятие такой работой не должно вызывать раздражения и желания сбежать подальше. Если ни один из выявленных у себя навыков не кажется вам достойным, то самое время пойти поучиться.

Создаем себе портфолио

Портфолио – это набор лучших образцов вашей работы. Без него, как правило, найти заказчика очень сложно. Все хотят видеть, что вы уже сделали, насколько это подойдет для них, какое качество и стиль вы предлагаете.

*Сарафанное
радио – отличный
метод поиска
клиентов*

Как же набрать портфолио, если заказов еще и не было? Для начала можно сделать несколько хороших работ «для себя». Просто не надо подписывать, что это делалось не на заказ, а по вашей собственной инициативе. Да, на это придется потратиться, в том числе зачастую и личными финансами. Зато вы теперь сможете сразу показать заказчику, на что способны.



Еще один способ – набрать первых клиентов среди знакомых. Их обычно легче уговорить, кроме того, они вас все знают, и доверяют вам. Опять же можно привлечь тем условием, что в случае неудачи платить ни за что не надо будет (оплата по факту сдачи работы). Только не надо делать ничего бесплатно. Так вы создадите себе не лучшую репутацию, избавиться от которой будет потом сложно. Назначьте совсем невысокую цену, уточнив при этом, что такую скидку вы делаете исключительно по большой дружбе. Тогда, даже если ваши знакомые будут дальше рассказывать кому-то о вас (а сарафанное радио – отличный метод поиска клиентов), вы вполне можете назначать этим новым клиентам гораздо более высокую стоимость заказа.

Когда работы для портфолио собраны, необходимо его должным образом оформить. На сегодняшний день чаще всего используются для этого личный сайт, страницы в социальных сетях, резюме на рабочих сайтах и биржах фрилансеров. Пользоваться лучше всеми возможностями.

Сайт можно создать самостоятельно, или заказать специалисту, если сами не умеете. Обязательно на нем должны быть хорошо заметны ваши контактные данные, причем желательно давать клиенту выбор способа связи (телефон, скайп, электронная почта). Перед тем, как давать кому-то ссылку на свое портфолио, проверьте, нет ли там съехавшей верстки и нерабочих ссылок – они могут сильно испортить впечатление. Конечно, создание и продвижение личного сайта – это отдельная обширная тема, так что в формате данной книги мы не сможем на ней подробно остановиться. Но все же хочу непременно отметить: если вы не веб-дизайнер или программист, то к уровню вашего сайта никто сильно придирается не будет, спокойно берите самый понятный вам движок и ставьте на него простой готовый шаблон. Научиться создавать простейший сайт для размещения своих работ можно за пару дней даже без серьезных компьютерных навыков. В интернете масса хороших курсов на эту тему, как платных, так и бесплатных.

Социальные сети также великолепно работают для размещения портфолио и поиска заказчиков. Регулярно размещайте ссылки на свои работы, создавайте альбомы с фотографиями, напишите грамотное и понятное описание своей деятельности. Можно создать отдельно от персональной страницы группу. Не забывайте, что во многом популярность и эффективность вашего присутствия в социальной сети зависит от количества ваших друзей/подписчиков.

На рабочих сайтах (hh.ru, rabota.ru, job.ru) можно помимо резюме разместить примеры своих работ и ссылку на портфолио. Часто здесь встречаются вакансии для фрилансеров. Поэтому важно и разместить

на всех этих сайтах информацию о себе, и периодически просматривать предложения работодателей.

Для ряда профессий актуальны биржи фриланса. Они привлекают много клиентов, но еще больше на них исполнителей. В разы больше. Многие сильно демпингуют, что делает дальнейшую борьбу за проект нецелесообразной. В целом, стоит разместить на биржах свое портфолио и отзываться на интересные заказы, но ждать больших результатов обычно не приходится.

Ищем заказчиков

Часть клиентов может на вас выйти через знакомых, а также через уже упомянутые социальные сети. Про другие интересные места для поиска заказчиков у меня есть три большие и подробные статьи в блоге:

- Работные сайты, биржи, мероприятия, вебинары, Tipmeet <http://goo.gl/11ACsw>
- Свой сайт, landing pages, реклама на Яндексe, конкурсы <http://goo.gl/yhlEcm>
- Avito <http://goo.gl/Q00xZd>

Собираем и оформляем клиентскую базу

Важная часть работы фрилансера – не просто взять заказ, но и сделать клиента постоянным. Для этого нужно, во-первых, записать его координаты и сохранить на всякий случай все материалы и наработки по его проекту в архив, а во-вторых, напоминать о себе. Конечно, не стоит звонить или писать с вопросами вроде «не нужно ли вам еще что-нибудь». Зато вы можете отправить своим клиентам поздравление с каким-нибудь праздником, новость о появлении у вас новой услуги или скидки. Важно лишь ненавязчиво напомнить о себе. Если сотрудничество было успешным, то вполне вероятно, что заказчик вернется снова и порекомендует вас еще кому-нибудь.

Неплохо хранить базу в систематизированном виде, где в таблице будут собраны все данные по клиенту. Особенно это пригодится, когда их станет уже много.

Дополняем портфолио

Не стесняйтесь просить у клиентов отзывы о сотрудничестве. Просто вежливо попросите написать пару строк. Ничего страшного, если это не будет письмо на официальном бланке, хотя для большей солидности было бы неплохо. Отсканированные отзывы можно размещать в портфолио. Также не забывайте регулярно обновлять и дополнять список своих работ.

Ищем возможности дальнейшего совмещения офисной работы и фриланса

С увеличением потока заказов может произойти так, что совмещать офис и фриланс станет слишком сложно. Чтобы совсем не отказываться от стабильного дохода, стоит попытаться сначала поискать способы более успешного совмещения. Например, сменить работу по найму, подобрав вариант со свободным графиком или меньшей загруженностью.

ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД



Итак, вы стали фрилансером, успешно выполняете заказы и вполне довольны жизнью. Или все же еще не совсем довольны? Большинство из нас рано или поздно сталкивается с определенным «потолком» во фрилансе, и, скорее всего, вам этого тоже не избежать. Препграда возникает, как правило, из-за двух вещей – денег и времени. Сейчас мы поговорим о самом интересном: как сократить рабочее время и получать при этом больше?


Повышение квалификации, смена профиля

Вполне вероятно, что вы просто не совсем с того начали. Иногда фрилансер берется за выполнение одного вида работ, но постепенно начинает замечать, что в смежной области расценки намного выше. Тогда нужно всего лишь немного доучиться, сделать пару проектов для портфолио, и можно презентовать себя в новой сфере.

Не стоит забывать, что уровень квалификации напрямую влияет на стоимость ваших услуг, да и на то, как быстро вы справляетесь с заказами. Ведь если заказчик ставит задачу, а для ее решения вам не хватает знаний, то придется полдня провести в поисках ответа, что отнюдь не благотворно сказывается на скорости работы.

Попробуйте отследить, какие виды заказов приносят вам максимальную прибыль и при этом достаточно симпатичны вам лично. Если что-то просто не нравится делать, не надо и браться, хотя бы оно и высоко оплачивалось. Иначе это уже не фриланс, а каторга похуже любой офисной работы. Ну а среди того, что интересно, выберите себе самое коммерчески выгодное и сосредоточьтесь на нем.

Повышение цен



**Попробуйте
посмотреть
на конкурентов**

Разумеется, повышение цен должно быть оправдано вашей действительно высокой квалификацией и способностью выполнять работу с безупречным качеством. Попробуйте посмотреть на конкурентов примерно равного уровня и на их расценки. Постарайтесь почувствовать в себе уверенность и способность без колебаний высоко оценивать свое время.

Отсев клиентов

Начиная работать на небольшую плату, вы набираете базу из соответствующего уровня клиентов. Вы согласовали с ними расценки, но с течением времени захотели большего. Тут можно пойти двумя путями: попытаться выставить старым клиентам обновленный прайс и искать новых заказчиков уже на новых соответственно условиях. Основная масса первых ваших клиентов скорее всего уйдет к более дешевым

исполнителям, но те, кто привык к вам, и с кем сложились хорошие отношения, могут и остаться.

Есть еще один важный момент в работе с клиентской базой: не бойтесь отсеивать тех заказчиков, на которых у вас уходит неоправдано много времени, а проекты представляют собой многомесячный процесс с сотнями мелких правок и изменений в первоначальное задание. Если они не платят при этом громадные суммы, а их заказы не вызывают у вас огромного творческого энтузиазма и гордости за свою работу, то не стоит и связываться. Проходной недорогой заказ должен выполняться легко и быстро, иначе в нем нет смысла. Можно надолго в них завязнуть, получив при этом в итоге копейки и невнятную работу, которую и показать кому стыдно. Так и разоритесь, и как профессионал не вырастаете.

Экспертность

После прохождения столь непростого, но интересного пути, вам должно быть что рассказать и чем поделиться. Теперь вы можете выступать не только как исполнитель-фрилансер, но и как опытный эксперт в своей сфере, наставник, коуч. Хорошее портфолио и особенно наличие каких-либо побед в профессиональных конкурсах значительно продвинул вас в этом качестве. Не старайтесь всегда выступать только за деньги, участие в бесплатных мероприятиях тоже может быть полезно как с точки зрения приобретения новых деловых контактов, так и повышения известности.



Не забывайте, что большинство новичков хотят обучаться у профи. Почему бы не создать свою школу, обучающий центр, или запустить авторский курс? Если же у вас нет тяги к преподаванию, то можно найти и другие пути, как зарабатывать уже не постоянным выполнением новых заказов, а продажей собственных знаний и опыта. Как насчет книги? Или, быть может, вы захотите быть консультантом? В общем, вариантов здесь действительно много. Возможно, вам захочется развивать себя уже только как эксперта. Что же, в любом случае придется постоянно учиться, быть не только в курсе последних событий, но и участвовать в них.

Вот перед вами и последняя страница этой небольшой книги о мире фриланса. Многие из затронутых в ней тем заслуживают отдельной толстой брошюры. Но наша цель была: описать полный путь фрилансера и перспективы, возникающие на нем, не вдаваясь в излишние детали, мешающие восприятию общей картины. Надеюсь, что моя книга помогла вам разобраться в нем и составить свой собственный план выхода в сложное, но многообещающее плавание по океану возможностей, которые открываются при работе на себя.

Удачного старта!

